



dscom
Specialisti in comunicazione digitale

COME
SVILUPPARE
UNA
STRATEGIA DI
VENDITA.



UNA STRATEGIA DI
VENDITA SE COMUNICATA
BENE, RISULTA FORTE ED
EFFICACE.



CIÒ SIGNIFICA CHE
INSIEME AD UN PIANO
STRATEGICO BEN
DEFINITO, FARÀ SÌ CHE
VENDITE E MARKETING
POSSANO COESISTERE
PER RAGGIUNGERE GLI
STESSI OBIETTIVI.



RICORDA:

G=GOALS;
S=STRATEGIE;
O=OBIETTIVI;
T=TATTICHE.

SONO 4 PUNTI
FONDAMENTALI PER
COSTRUIRE UNA
STRATEGIA DI VENDITA
DI SUCCESSO.



GOALS

CIÒ CHE HAI IN TESTA
E CHE VUOI
REALIZZARE, DEVI
SEMPRE PENSARE AL
"SUCCESSO", E QUAL'È
LA STRADA GIUSTA PER
RAGGIUNGERLO.

QUESTO DEVE ESSERE
PIANIFICATO PRIMA, IN
MODO TALE DA ESSERE
SICURI DI QUANDO
QUESTO GOAL SARÀ
RAGGIUNTO.

STRATEGIA

È IL PERCORSO CHE
INTENDI SEGUIRE PER
RAGGIUNGERE IL TUO
GOAL.

PER ESEMPIO POTRESTI
INIZIARE A COMUNICARE
ATTRAVERSO NUOVI
CANALI, PER
RAGGIUNGERE GRUPPI DI
DESTINAZIONE DIVERSI
PER MIGLIORARE LA
DIFFUSIONE DEL TUO
BRAND

OBBIETTIVI

GLI OBIETTIVI DEVONO
ESSERE DEFINITI E
MISURABILI AL FINE DI
STABILIRE SE SONO
REALMENTE STATI
RAGGIUNTI.
TI AIUTERANNO NEL
PROGRESSO CHE TI
SERVIRÀ PER ARRIVARE
ALL' OBIETTIVO
PRINCIPALE.

TATTICHE

SONO LE AZIONI CHE
UTILIZZERAI PER
RAGGIUNGERE GLI
OBIETTIVI, SEGUENDO LA
STRATEGIA DI VENDITA,
AL FINE DI PORTARTI
VICINO AL TUO OBIETTIVO
PRINCIPALE.

UN BUON MODO PER
SVILUPPARE LE TATTICHE
GIUSTE CHE SIANO IN
LINEA CON LA TUA
IMMAGINE E I TUOI GOALS
È QUELLO DI OTTENERE LA
MIGLIORE EMPATIA
POSSIBILE CON I TUOI
CLIENTI.

COSA NE PENSI?



HELLO@DSCOM.IT